

Gloria Minguella

Consultora de Humanus Consulting. opinioneye@recoletos.es

Mi pareja está en paro...

La aventura de buscar empleo cuando alguien se ha quedado en paro no es fácil, por eso nunca están de más algunos consejos para superar la prueba.

Cuando una persona pierde su empleo, la forma en que es abordado el tema en la familia puede constituir un elemento clave para el éxito en la búsqueda de un nuevo trabajo. ¿Qué hacer cuando nuestra pareja pierde el empleo y cómo ayudarla a su reincorporación? Algunos consejos:

● Hablar, hablar y ... negociar

Hay que recogerse en un momento de tranquilidad, tratar todos los temas e intentar llegar a acuerdos. Revisa el nivel de gastos que la familia es capaz de soportar, durante cuanto tiempo, si hay cosas en las que debe "ajustarse el cinturón". Explicar y negociar la nueva agenda horaria ya que "el nuevo trabajo es buscar empleo". Hay veces en que se olvida que buscar trabajo ocupa mucho tiempo y la pareja "delega" en el desempleado muchas tareas domésticas que le saturan y descentran. Recuerde que no es posible encontrar un empleo si cada hora hay que estar pendiente de temas domésticos.

● La actitud...

No es momento del: "Ya te lo dije...", ni de la "venganza", ni de aquella sinceridad que jamás se tuvo. No es el momento de destruir juntos, sino de construir un nuevo proyecto. No se trata de "solucionar" en "tiempos de guerra" temas familiares que no se arreglaron en tiempos de "paz".

No es momento del "ya te lo dije" ni de la "venganza" ni de aquella sinceridad que jamás se tuvo

● El control...

Recuerda que no es conveniente un control del día a día, sólo crea ansiedad y no sirve de nada. No pregunte constantemente sobre lo que ha hecho o dejado de hacer, el desempleado se siente "agredido" ante esta pregunta tan simple.

● Díselo: ¡Ponte guapo, ponte guapa!

El peor enemigo de un desempleado es la "dejadez" en el aspecto. Empújelo a que lo cuide; muchos candidatos son descartados por una primera mala impresión. Invítele a que se arregle incluso para estar en casa. Tendrá que hacer llamadas para conseguir empleo, y no hay nada tan fácil de captar como el estado de ánimo a través del teléfono.

● Los contactos: La familia busca empleo

Uno de los temas que más hay que trabajar es el *networking*, es decir la utilización de los contactos personales para la búsqueda de empleo. La pareja es un elemento clave, utilizar los contactos de ambos multiplica el éxito por dos.

● Suena el teléfono: puede ser un comprador!

Deben existir unas normas muy claras respecto a la atención de llamadas. Recuerde que ahora su

hogar es una central de ventas y lo que se "vende" es su pareja. Le sugerimos unos consejos muy sencillos pero imprescindibles:

1. Al lado del teléfono tiene que estar todo a mano: bloc de notas y bolígrafo. Hay que estar preparado para la recepción de mensajes.

2. Si toma un mensaje, repita siempre a su interlocutor las notas que ha tomado: nombre de la persona que le llama, empresa, teléfono, si llama por una anuncio en concreto y referencia del anuncio... Si tiene un guión de todas las cosas a preguntar al lado del teléfono seguro que no se olvidas nada.

3. Los mensajes del contestador automático han de ser acordes a "una central de ventas". Olvíde-



Oscar Izquierdo

se de mensajes agradables o de voces de niños. La voz grabada debe corresponder con la del demandante de empleo con tono cordial y profesional.

● En boca cerrada...

Es habitual que el consultor de selección a menudo obtenga mucha información de quienes contestan el teléfono. No de información, sólo recójala. Sea educado pero muy prudente, sólo tome el mensaje y no exponga ni opiniones, ni valores, qué horarios le van bien, ni explique su agenda. Su pareja está controlando este proceso y a usted le falta información. Recuerde que en boca cerrada no entran moscas.

● Es su pareja, no un asesor de empleo

El error más común es querer hacer de asesor de empleo. Usted es una persona diferente y es su pareja la que debe llevar el timón. Aconseje de aquello que domine, pero no le de consejos, por ejemplo, sobre la entrevista, la forma de utilizar sus propios contactos, o cómo hacer una llamada telefónica; es su estilo, y debe manejarlo a su modo.

EL OJO CRÍTICO

Plácido Fajardo

Director general de recursos humanos de Telefónica de España
opinioneye@recoletos.es

El lenguaje de la confianza

Hace unos días pasó por Madrid Julio Olalla, con quien tuve ocasión de compartir una sesión de reflexión por segunda vez. Hablaba Julio, -toda una autoridad internacional en comportamiento humano y *coaching*, de verdad-, de la importancia de conversar y aludía a su raíz latina: compartir juntos. Destacaba la trascendencia del lenguaje en nuestras relaciones con los demás y concluía que, de alguna manera, somos resultado de las conversaciones que hemos tenido, observamos la vida a través del lenguaje y modelamos con él nuestra identidad y el mundo en que vivimos. De ahí la crucial relevancia que puede llegar a tener con quién hablamos y qué decimos. Algunos de estos interesantes postulados se recogen en el libro *Ontología del lenguaje*, de Rafael Echeverría, que me regaló uno de los asistentes a la sesión.

Traigo a colación esta referencia al lenguaje por ser generador básico de las opiniones ajenas sobre nosotros mismos, y también de nuestros juicios sobre los demás. Un directivo me decía una de sus frases favoritas: "El hombre es preso de sus palabras", aludiendo precisamente al compromiso que se adquiere con lo que decimos, y que nos debe llevar a comportarnos consistentemente con lo declarado y a conseguir lo prometido. Pero además de este compromiso, es necesario que lo que digamos esté fundado, tenga certeza y validez, y -de sealemente- sea sincero. Nada más y nada menos. Todos estos atributos van conformando la percepción de confianza en una persona u organización. La confianza es la que nos permite sostener relaciones estables y duraderas con las personas. También es la esperanza segura

que se tiene de algo y que, cuando se mantiene firme en el tiempo, va proporcionando una sensación a la que toda persona u organización éticamente responsable debería aspirar: la confianza.

Pues bien, creo que todas estas cosas se minimizan peligrosamente en estos tiempos. Escuchamos cómo se dicen verdaderas barbaridades, imprecisiones, falsedades, con una ligereza que produce rubor, e incluso, lo que es peor, a veces siendo conscientes de que lo que se dice no es cierto, o lo que se promete no va a producirse. Si esto lo mezclamos con una arraigada creencia según la cual lo que importa es el presente, salir airoso de la prioridad de lo inmediato y sacarnos el problema de encima, el efecto puede ser de lo más pernicioso para un futuro cuya importancia sacrificamos en aras de acallar efímeras urgencias.

El precio que pagamos al proceder con estas *alegrías* tiene un altísimo coste para la reputación y el prestigio en el largo plazo. Algo tan sencillo como pensar las cosas antes de decir las, confirmar lo que dudamos antes de afirmarlo, valorar las probabilidades de que algo suceda antes de darlo por seguro, abstenernos de emitir juicios con precipitación, son algunas recomendaciones que tendríamos que tener muy en cuenta. Y, desde luego, evitar caer en la tentación de hablar por hablar, de pronunciarnos sobre algo simplemente por evitar un silencio que revele desconocimiento o falta de criterio. Si queremos fomentar la confianza como valor sublime en las relaciones entre las personas, cuidemos lo que decimos, pues ello permitirá que consigamos convertirnos en alguien en quien confiar.

E&E

Expansión&EMPLEO

EDICIONES REUNITEL S. L.

Paseo de la Castellana, 66, 4.ª planta.
28046 Madrid

C.I.F.: B- 82538059. Depósito Legal: M-6631-200

REDACCIÓN

Jefa de Sección: Pilar Trucios

Mercado Laboral: Marian Lezaun

Profesión: Montserrat Mateos

Formación: Quique Rodríguez / Abel Núñez

Opinión y Trastienda: Ana Colmenarejo

Web: Ángela Méndez / Carlos Plaza

expansionyempleo@recoletos.es

Tfno.: 91 337 32 20 Fax: 91 337 32 66

PUBLICIDAD

Director de Publicidad: Carlos Cruz Marzo.

RRHH/Empleo/Franquicias:

José María Montejo, María José Gordon
y Elvira Martínez

Tfno.: 91 337 80 96 / 91 321 52 26

Formación/Especiales:

Arantxa Sasiambarrera

y Mónica Fernández.

Tfno.: 91 337 80 62 / 00 99

Cataluña: Eduardo Jaumot.

Tfno.: 93 227 67 70

Responsable del cierre de Publicidad:

Beatriz González.

Tfno.: 91 337 80 54

COORDINACIÓN

Jefe de Coordinación: Antonio Solanas.

Coordinación: Manuel Bachiller.

Tfno.: 91 337 00 91.

Fax: 91 337 37 84